

智慧財產權政策-常見問題

Q：更新智慧財產權 (IP) 政策目的是什麼？

A：更新後的政策可確保 Young Living 的智慧財產權 (IP) 得到適當、一致的使用，同時保護品牌的完整性。它闡明了 Young Living 的允許用途，並引入了線上行銷指南，並強調遵守法律和合約義務。

Q: 政策有哪些主要更新？

A: 主要更新內容如下：

- **擴展智慧財產權 (IP) 的定義：**
包括 Young Living 擁有的名稱、商用名稱、商標、標誌、口號、主題標籤、網址、文字、照片和影片。
- **允許使用：**
品牌夥伴可以使用部分 Young Living IP，例如照片、影片和產品描述，但僅限於協議期限內。
- **未經授權的使用：**
品牌夥伴不得將 Young Living 用於協議以外的活動或銷售品牌商品、書籍或應用程式等第三方材料。
- **IP所有權的限制：**
品牌夥伴不可申請、擁有、或註冊任何 Young Living 商標或相似的商標。若您已申請或註冊有關商標，必須把擁有權轉讓予 Young Living。
- **有關網絡收費行銷：**
當品牌夥伴使用任何 Young Living IP進行網絡收費行銷時，必須表明其「獨立品牌夥伴」的身份

Q: 如何可以在我的業務中使用 Young Living IP？

A: 您可以使用 Young Living IP 透過以下方式建立和管理您的 Young Living 業務：

- **允許使用：**
複製及使用可於 Young Living 網頁找到的相片、影片、提供的產品資訊
- **宣傳材料：**
製作網上與實體印製之材料用於推廣您的 Young Living 業務
- **市場營銷活動：**
進行付費網絡廣告或活動時，品牌夥伴必須表明其「獨立品牌夥伴」的身份，

Q: 更新後的內容包括那些禁止行為？

A: 禁止行為如下：

- 未取得 Young Living 書面同意下使用這些受版權保護的材料或 Young Living 商標進行
- 任何超出協議範圍的活動
- 出售含有 Young Living IP 的材料，例如品牌商品，軟件或書本
- 申請、擁有、或註冊任何 Young Living 商標或相似的商標，標誌或符號
- 終止品牌夥伴協議後未有停止使用所有 Young Living IP

Q:我該如何利用 Young Living IP 來進行收費廣告？

A: 付費廣告, Google 關鍵字廣告, 收費社交平台廣告及內容整合,必須:

- 清楚表明「獨立品牌夥伴」的身份
- 遵守所有 Young Living 政策及適用的廣告條例
- 避免製造任何令人誤以為是Young Living 官方的材料

Q: 如果我之前已申請或註冊與Young Living IP相似的商標，應如何處理？

A: 若您已申請或註冊與Young Living IP相似的商標，您必須在Young Living 書面要求的 10天內，不收取任何費用把商標註冊或申請同意轉讓予Young Living。

Q: 更新後的政策如何保護我的業務？

A: 此政策確保 Young Living IP 使用的一致性和完整性，從而保護品牌的價值以及您推廣品牌的能力。透過闡述允許的用途和限制，有助於避免可能損害您的聲譽或違反法律準則的濫用。

Q: 可以聯繫誰去查詢有關問題？

A: 如果您對此政策有任何問題，請發送電郵至hkconduct@youngliving.com. 與香港的商德部門聯絡。

領袖級的非競爭業務政策-常見問題



Q：新增領袖級的非競爭業務政策目的是什麼？

A：更新後的政策可保護 Young Living 品牌。確保其最高位階領袖的獨特性，並維護鑽石級及以上可用的機密資源的完整性。

Q: 政策有哪些主要更新？

A: 主要更新內容如下:

- 在協議有效期內及在協議終止後六個月期間, 鑽石級及以上的領袖不得從事任何其他網路行銷業務。
- 鑽石級及以上的領袖可以自由參與聯盟營銷，只要此類營銷產品不是與 Young Living 產品互相競爭的精油或營養補充劑產品，並且此類營銷產品透過以推薦為基礎的行銷或銷售方式出售給單一客戶。
- 鑽石級及以上的領袖可以經營非網路行銷業務但必須與 Young Living 業務分開。

Q: 這項政策是否適用於所有領袖？

A: 不是，此政策只適用於達到鑽石級及以上的領袖。

Q: 鑽石級及以上的領袖可否參與聯盟營銷？

A: 可以, 鑽石級或以上都可以自由參與聯盟營銷只要: 該營銷產品不是與 Young Living 產品互相競爭的產品以及是透過以推薦為基礎的行銷或銷售方式出售給單一客戶

Q: 鑽石級及以上的領袖可否參與經營其他業務？

A: 可以, 鑽石級及以上的領袖可以在其 Young Living 品牌夥伴帳戶和業務之外經營其他任何非多層次營銷活動，並且不得違反上述第3.12.1 條“非招攬及招募”的規定。

Q: 鑽石級及以上的領袖可否出售其他多層次營銷公司產品？

A: 不可以, 在協議有效期內及在協議終止後六個月期間, 鑽石級或以上不得出售同類競爭產品 (例如精油或營養補充品)

Q: 鑽石級及以上的領袖可否購買其他多層次營銷公司產品？

A: 可以, 鑽石級及以上的領袖可以從其他多層次營銷公司產品購買僅供個人使用的產品, 但不得轉售或推廣這些產品

Q: 我可否推廣其他多層次營銷公司產品於同一社交媒體平台？

A: 推廣任何同類競爭產品或其他多層次營銷產品的平台必須與 Young Living 完全分開, 鑽石級及以上的領袖不得轉售或推廣這些產品

Q: 我可否出席其他業務的會議或活動？

A: 您可以以客戶身份出席，但不能於任何 Young Living 相關的活動中推廣任何同類競爭產品或機會

Q:如果我違反有關政策會有什麼後果？

A: 違反有關政策會引致：

- 有機會終止您的Young Living帳戶
- 失去獲取保密的業務資訊
- 在協議終止後六個月仍收此政策限制

Q: 這項政策如何保護領袖們？

A: 這項政策確保最高領袖們能夠專注於發展 Young Living 業務，同時保護他們獲得獨家資源和機會。透過遵守這些準則，領袖們可以在確保合規性的同時保護他們的業務和 Young Living 品牌。

Q: 可以聯繫誰去查詢有關問題？

A: 如果您對此政策有任何問題，請發送電郵至hkconduct@youngliving.com. 與香港的商德部門聯絡。

多重會藉政策- 常見問題



Q：更新多重會藉政策目的是什麼？

A：透過清晰、精簡的語言增強合規性和可執行性，以及簡化政策並刪除過時的規定，**闡明**有關配偶/同居伴侶帳戶和繼承的規則。

Q: 政策有哪些主要更新？

A: 更新後的政策簡化並明確了多重會藉的規則，主要更新內容如下：

闡明配偶/家庭伴侶帳戶：

更新後的政策允許品牌夥伴及其配偶/家庭伴侶可以各自擁有品牌夥伴帳戶，但取消了帳戶必須位於第一級或第二級的限制，只要第二個品牌夥伴帳戶獲保薦為其配偶品牌夥伴帳戶的銷售組織中。

Q: 我可否有多於一個品牌夥伴帳戶？

A: 不可以，每個品牌夥伴僅可操作一個品牌夥伴帳戶，除非符合以下條件：**繼承方式或其配偶/家庭伴侶帳戶**

Q: 如果我被發現擁有多個未經許可的帳戶會有什麼後果？

A: 如果 Young Living 發現您在多個品牌夥伴帳戶擁有權益，Young Living 將會終止重複的品牌 夥伴帳戶，並只保留首個建立的品牌夥伴帳戶並採取其他紀律處分，並將進行定期審核以確保合規。

Q: 我可否繼承其他品牌夥伴帳戶？

A: 可以，Young Living 將與該品牌夥伴合作，將繼承帳戶合規地整合到品牌夥伴和任何其他家庭成員和/或現有 Young Living 品牌夥伴的組織中。

Q: 可以聯繫誰去查詢有關問題？

A: 如果您對此政策有任何問題，請發送電郵至hkconduct@youngliving.com，與香港的商德部門聯絡。

非招攬及招募政策- 常見問題



Q：更新非招攬及招募政策目的是什麼？

A：擴展該政策以保護 Young Living 的專有資訊、品牌夥伴網絡和商業誠信，同時確保遵守不斷變化的法律標準。

Q: 政策有哪些主要更新？

A: 主要更新內容如下：

- 明確定義招攬和招聘，包括直接、間接和透過第三方進行有關活動。
- 明確禁止在Young Living 相關活動或推廣期間提供任何非Young Living 產品或競爭業務。

Q:這項政策是否適用於所有品牌夥伴或零售客戶？

A: 是, 這項政策是否適用於所有品牌夥伴或零售客戶, 無論任何位階或級別, 並且在協議由於任何原因終止後12個月內仍然有效

Q: 這項政策禁止什麼行為？

A: 禁止行為如下：

- 直接或間接招攬和/或招募任何 Young Living 品牌夥伴或零售客戶參與競爭業務
- 於任何 Young Living活動中推廣任何非Young Living 產品或與Young Living活動結合
- 使用任何Young Living平台或資源推廣競爭產品或機會

Q:作為品牌夥伴是否可以出售非 Young Living產品？

A: 是的, 只要是與Young Living 非競爭產品 (例如精油或營養補充品) 而且與Young Living活動完全分開

Q:我是否可以同時推廣非競爭產品與Young Living 於相同社交平台

A:是的, 除了鑽石級或以上的領袖, 您可以同時推廣產品與Young Living產品沒有重疊而且符合法律和合規標準。

Q:同類競爭業務的定義是？

A: 這包括提供與Young Living 類似或替代產品或機會的業務或組織，例如精油或營養補充品的其他多層次營銷公司。

Q: 我可以與我的朋友或家人討論非 Young Living 業務嗎？

A:可以，只要他們不是 Young Living 品牌夥伴或零售客戶，並且您的討論不違反禁止招攬政策非招攬及招募政策。

Q: 我是否可以同時舉辦有關 Young Living和其他業務的活動？

A: . 不可以, 所有活動必須與 Young Living 分開以免發生利益衝突或違反政策。

Q: 如果我違反有關政策會有什麼後果?

A: 違反有關政策會引致:

- 有機會終止您的Young Living帳戶
- 沒收並有可能需要償還佣金或獎金。
- 法律訴訟，包括禁制令和損害賠償。

Q: 這項政策如何保護品牌夥伴?

A: 這項政策確保公平的商業環境，保護專有資訊，並保護所有品牌夥伴的努力。

Q: 可以聯繫誰去查詢有關問題?

A: 如果您對此政策有任何問題，請發送電郵至hkconduct@youngliving.com 與香港的商德部門聯絡。

銷售、轉移或轉讓政策- 常見問題



Q：更新銷售、轉移或轉讓政策目的是什麼？

A：更新此政策以建立公平、透明的組織轉移流程，同時維護 Young Living 的利益並確保遵守法律和商業標準。

Q: 政策有哪些主要更新？

A: 主要更新內容如下:

- 提供 Young Living 優先購買選項：

需要給予 Young Living 30 天時間選擇是否以公平市場價格購買該帳戶, 公平市場價格為累積過去12 個月所收到的佣金的總和。

- 白金級或以上品牌夥伴需得到Young Living管理層批准

白金級或以上支付位階的品牌夥伴需得到Young Living管理層批准以確保此轉讓合法合規

Q: 什麼是公平市場價格？

A:. 公平市場價格為累積過去12 個月所收到的佣金的總和。

Q: 可以聯繫誰去查詢有關問題？

A: 如果您對此政策有任何問題，請發送電郵至apac-resolution@youngliving.com 聯絡。